



CÓMO DESARROLLAR UNA RESIDENCIA PARA ADULTOS MAYORES EN LATINOAMÉRICA

Una de las oportunidades más atractivas en el real estate actual

Por Ancorbay Strategy & Operations Senior Living

El senior living se está posicionando como uno de los segmentos con mayor potencial dentro del real estate en Latinoamérica.

Impulsado por el envejecimiento de la población, el aumento en la esperanza de vida y cambios estructurales en la dinámica familiar, este sector está experimentando una transformación profunda.

A diferencia de otros desarrollos inmobiliarios, el senior living combina tres elementos que lo hacen especialmente atractivo:

- Ingresos recurrentes
- Valor patrimonial a largo plazo
- Demanda estructural sostenida

En mercados más desarrollados, este tipo de activos ha demostrado ser más resiliente frente a ciclos económicos, al responder a necesidades reales de la población.

Sin embargo, detrás de esta oportunidad existe una complejidad que no siempre es evidente.

El senior living no es solo un proyecto inmobiliario. Es la integración de:

- Hospitalidad
- Servicios médicos y bienestar
- Operación especializada
- Experiencia del residente
- Integración familiar

Los proyectos que logran equilibrar estos elementos son los que generan valor real.



Esta guía presenta los factores clave que todo desarrollador debe entender antes de entrar en este sector.

Este documento fue preparado por Ancorbay Strategy & Operations Senior Living, firma especializada en el desarrollo y operación de residencias para adultos mayores en México y Latinoamérica.

1. ¿Qué es realmente senior living?

El senior living no es simplemente una residencia.

Es un modelo que integra:

- Vivienda
- Servicios
- Operación continua
- Experiencia del residente
- Interacción social y familiar

Dependiendo del enfoque, puede incluir distintos niveles de independencia o apoyo.

Los proyectos más exitosos logran equilibrar autonomía, cuidado y calidad de vida sin que el residente sienta pérdida de control.

2. Tipos de modelos (y por qué importa elegir bien desde el inicio)

Existen distintos enfoques dentro del senior living:

- Independent Living
- Assisted Living
- Memory Care
- Nursing Home
- Hospice Care
- Active Living Communities
- Aging in Place
- Long Term Rental for Seniors

Cada modelo impacta directamente:

- El diseño arquitectónico
- La operación
- El tipo de personal
- El nivel de servicios
- La estructura de ingresos

Uno de los errores más comunes es definir el modelo cuando el proyecto ya está avanzado.

3. Requisitos clave que no siempre se consideran

Más allá del inmueble, estos proyectos requieren integrar:

- Operación diaria
- Estructura de personal
- Experiencia del residente
- Protocolos de atención
- Servicios médicos y bienestar
- Relación con las familias
- Estrategia comercial

Cuando estos elementos no se definen desde el inicio, generan ineficiencias y ajustes costosos.

4. Costos: lo visible... y lo que realmente define el proyecto

La mayoría de los desarrolladores considera:

- Terreno
- Construcción
- Equipamiento



Pero uno de los factores más críticos suele subestimarse:

El capital de trabajo necesario para operar durante el periodo de estabilización.

Las residencias no alcanzan ocupación completa desde el inicio.

Durante ese tiempo, el proyecto debe cubrir:

- Personal
- Operación
- Servicios
- Mantenimiento
- Comercialización

Cuando estos proyectos están bien estructurados, pueden generar flujos estables y predecibles a largo plazo, algo poco común en otros desarrollos inmobiliarios.

5. Factores críticos que definen el éxito del proyecto

En el desarrollo de senior living, ciertos factores determinan el resultado:

- Diseñar el proyecto desde la operación, no solo desde el inmueble
- Integrar hospitalidad, salud y experiencia del residente
- Definir correctamente el mercado objetivo
- Entender el rol de la familia en la decisión
- Estructurar una estrategia comercial adecuada
- Proyectar una ocupación realista

Estos elementos no siempre son evidentes en etapas iniciales, pero impactan directamente en la rentabilidad.

6. Timeline: más largo de lo que parece

El desarrollo de estos proyectos incluye múltiples etapas:

- Planeación
- Definición del modelo
- Diseño



- Desarrollo
- Pre comercialización
- Operación inicial
- Estabilización

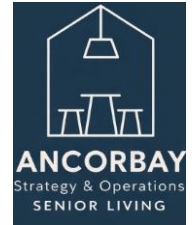
El tiempo necesario para alcanzar equilibrio suele ser mayor al estimado inicialmente.

Lo que no es evidente (pero define el éxito)

Cada proyecto presenta variables específicas:

- Ubicación
- Perfil socioeconómico
- Cultura local
- Nivel de servicios
- Tipo de residente
- Estructura operativa

No existe una fórmula única que funcione en todos los casos.



CHECKLIST

¿Está tu proyecto realmente listo para avanzar?

1. Definición del proyecto

- Tengo claro el modelo (independiente, asistido, memory care, etc.)
- He definido el perfil del residente
- Tengo claridad sobre el nivel de servicios
- He considerado hospitalidad, salud e integración familiar

2. Ubicación y mercado

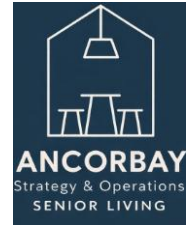
- He analizado la demografía
- Entiendo la oferta existente
- He identificado demanda insatisfecha
- Tengo claro el posicionamiento

3. Diseño y concepto

- El diseño está enfocado en adultos mayores
- Se ha considerado la operación
- Incluye espacios para interacción social y familiar
- Facilita supervisión y eficiencia

4. Modelo financiero

- He estimado inversión total
- He considerado costos operativos



- He contemplado capital de trabajo
- Tengo proyección de ocupación realista

5. Operación

- Tengo definido el modelo operativo
- He considerado personal necesario
- Incluye servicios médicos o alianzas
- He definido estándares de servicio

6. Estrategia comercial

- Tengo estrategia de ventas
- Entiendo el proceso de decisión de las familias
- He considerado el tiempo de ocupación
- Tengo plan de generación de demanda

7. Regulación

- He revisado uso de suelo
- Entiendo normativas
- He considerado permisos
- Sé implicaciones legales



Una oportunidad de alto valor

El senior living se posiciona como uno de los segmentos más atractivos dentro del real estate.

Cuando está bien estructurado:

- Genera ingresos recurrentes
- Construye valor patrimonial a largo plazo
- Muestra resiliencia ante crisis económicas
- Responde a una tendencia demográfica clara

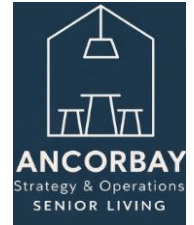
Esto permite combinar el componente inmobiliario con un modelo operativo que genera ingresos continuos, creando una doble capa de valor.

Nota importante

El senior living puede ser un negocio altamente rentable y un activo patrimonial sólido.

Sin embargo, alcanzar estos resultados depende de decisiones críticas desde el inicio.

Muchos proyectos que parecen viables en papel no logran su desempeño esperado en la práctica.



Conclusión

El senior living representa una de las oportunidades más interesantes en el desarrollo inmobiliario actual.

Pocos segmentos combinan:

- crecimiento demográfico claro
- baja oferta estructurada
- ingresos recurrentes
- valor patrimonial

Sin embargo, el éxito no depende únicamente de entrar al mercado, sino de cómo se estructura el proyecto desde el inicio.

Sobre Ancorbay Strategy & Operations Senior Living

Ancorbay asesora a desarrolladores, inversionistas y operadores en el diseño, desarrollo y operación de residencias para adultos mayores en México y Latinoamérica.

Integramos:

- Estrategia
- Operación
- Arquitectura especializada
- Modelos de negocio



¿Estás evaluando desarrollar un proyecto?

El senior living no es una tendencia. Es una transformación estructural del mercado. Y como en cualquier mercado en etapa temprana, la diferencia entre capturar valor o perder capital está en la ejecución.

En Ancorbay Senior Living Consulting no hablamos desde la teoría.

Hemos desarrollado, operado y escalado proyectos de senior living con nuestro propio capital y con el capital de terceros: inversionistas privados, desarrolladores y estructuras de inversión en México y Latinoamérica.

- Sabemos dónde se pierde dinero.
- Sabemos dónde se crea valor.

Y, sobre todo, sabemos qué decisiones tempranas definen el resultado final del proyecto.

En un sector donde los errores no siempre son evidentes hasta que ya es tarde, avanzar sin experiencia puede ser costoso.

Aprovecha una curva de aprendizaje que ya está recorrida y enfoca tu inversión hacia un modelo estructurado desde el inicio para generar valor real.

Si estás considerando invertir en senior living, es clave validar tu proyecto antes de avanzar.

Agenda una conversación con nuestro equipo.